

行业权威媒体 **服装时报** 强力推荐
FASHION TIMES

全球第一畅销的服饰店铺提升业绩培训手册

使终端店铺业绩提升3倍的中研宝典

MORNINGMEETING GAMES NINETY NINE

使终端店铺销售业绩

晨会游戏99

祝文欣 / 主编
戴虹 高彩凤 / 副主编
肖纬华 / 编著

提升
3
倍的

艾格、宝姿、以纯、报喜鸟、耐克、劲霸等国内外上千家著名服饰品牌都纷纷抢购本系列宝典，作为终端员工学习的最好礼物。在短短不到一年的时间里，销售量超过50万套。

SEC
SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY
品牌顾问 零售专家

中研国际品牌管理咨询机构
SEC INTERNATIONAL MANAGEMENT CONSULTING ORGANIZATION



晨会游戏 99

Morning Meeting Game Ninety Nine

主 编：祝文欣

副主编：戴 虹 高彩凤

编 著：肖纬华

中研国际品牌管理咨询机构

目 录

第一章 优秀员工具备的素质 / 1

1. 高素质员工成就优秀的企业 / 2
2. 优秀员工的基本素质 / 2

第二章 游戏拓展运动对店铺业绩的作用 / 5

一、解读游戏拓展运动 / 6

二、游戏拓展对店铺业绩的提升作用 / 7

1. 游戏拓展运动对员工个人的作用 / 7
2. 游戏拓展运动对店铺管理的作用 / 8

第三章 游戏开始 / 9

一、消除疲劳提高积极性的 11 个游戏 / 10

游戏 1——习惯≠最优 / 10

游戏 2——接力棒游戏 / 12

游戏 3——接龙 / 14

游戏 4——怪兽 / 17

游戏 5——编故事 / 19

游戏 6——应答自如 / 21

游戏 7——精神力量 / 23

游戏 8——拴马 / 25

游戏 9——小问题难倒你 / 27

游戏 10——共享好主意 / 29

游戏 11——动机练习 / 31

二、增加队员间信任和默契度的15个游戏 / 33

- 游戏1——高跷游戏 / 33
- 游戏2——健忘的故事大王 / 35
- 游戏3——泰坦尼克号 / 37
- 游戏4——解手链 / 39
- 游戏5——渡河 / 41
- 游戏6——“瞎子”穿拖鞋 / 43
- 游戏7——巧移圣水 / 45
- 游戏8——天才猎头 / 48
- 游戏9——旗人旗事 / 51
- 游戏10——风火轮 / 53
- 游戏11——人山人海 / 55
- 游戏12——快乐起来 / 57
- 游戏13——集体智慧 / 59
- 游戏14——沙滩排球 / 61
- 游戏15——全体离地 / 63

三、帮助学员应对变化的12个游戏 / 65

- 游戏1——花样百出 / 65
- 游戏2——连锁逻辑问题 / 68
- 游戏3——新旧对应 / 71
- 游戏4——形象刺激法 / 73
- 游戏5——“简单”的算术题 / 76
- 游戏6——变化是力量的源泉 / 78
- 游戏7——时间管理 / 80
- 游戏8——不要害怕变化 / 82
- 游戏9——比比谁高 / 84
- 游戏10——随机的理由 / 86
- 游戏11——戏剧的对白 / 89

- 游戏 12——坦然自信地应对 / 91
- 四、提高队员解决棘手问题的 10 个游戏 / 93
- 游戏 1——做还是不做 / 93
- 游戏 2——挡风玻璃上的弹孔 / 96
- 游戏 3——45 分钟 / 98
- 游戏 4——船长是何时被害的 / 100
- 游戏 5——清除核弹 / 103
- 游戏 6——偏向虎山行 / 105
- 游戏 7——Survival(幸存者) / 107
- 游戏 8——建造楼房 / 111
- 游戏 9——月球求生记 / 114
- 游戏 10——黑手党 / 118
- 五、培养创造性思维的 15 个游戏 / 121
- 游戏 1——走格子 / 121
- 游戏 2——少女? 老妇? / 124
- 游戏 3——抽火柴 / 126
- 游戏 4——场院 / 128
- 游戏 5——隐藏的正方形 / 130
- 游戏 6——盒中有乾坤 / 132
- 游戏 7——作诗一首 / 135
- 游戏 8——笑对小错 / 137
- 游戏 9——扑克牌分组法 / 139
- 游戏 10——小菜一碟 / 141
- 游戏 11——随机分组法 / 144
- 游戏 12——巧妙分组法 / 147
- 游戏 13——六盒冰红茶 / 149
- 游戏 14——想象力接力赛 / 151
- 游戏 15——戏剧天才 / 153

六、培养逻辑推理能力的10个游戏 / 156

- 游戏1——找位置 / 156
- 游戏2——沙漠奇案 / 158
- 游戏3——夫妻买房 / 160
- 游戏4——英雄的问题 / 162
- 游戏5——失踪的一元钱 / 164
- 游戏6——你想得到汽车吗 / 166
- 游戏7——考考你的逻辑能力 / 169
- 游戏8——博弈游戏 / 172
- 游戏9——纸牌游戏 / 174
- 游戏10——七个和尚分粥 / 177

七、拓展思路的11个游戏 / 179

- 游戏1——九个点子 / 179
- 游戏2——打结的绳子 / 181
- 游戏3——生日蛋糕 / 183
- 游戏4——微软的智力题 / 185
- 游戏5——退一步海阔天空 / 187
- 游戏6——一个橘子里有多少棵树 / 189
- 游戏7——迪斯尼公司的激励法 / 191
- 游戏8——克服墨守陈规的心理 / 193
- 游戏9——三人成虎 / 196
- 游戏10——阻碍你的因素 / 199
- 游戏11——99.9%又怎样 / 201

八、增强自信和幽默感的15个游戏 / 204

- 游戏1——商店打烊时 / 204
- 游戏2——幸运书签 / 208
- 游戏3——平结绳圈 / 210
- 游戏4——动物大会 / 213

- 游戏 5——十个问题 / 215
- 游戏 6——画出你的期望 / 219
- 游戏 7——我还能做什么 / 221
- 游戏 8——设定目标的五个关键自我练习 / 223
- 游戏 9——你也可以 / 226
- 游戏 10——头脑风暴 / 229
- 游戏 11——分田产 / 231
- 游戏 12——达成目标的自我练习 / 233
- 游戏 13——第四个是什么 / 238
- 游戏 14——订书钉的用途 / 241
- 游戏 15——自我测验 / 243
- 第四章 游戏结束盘算成果 / 247**

第一章

优秀员工具备的素质

1. 高素质员工成就优秀的企业

对于一个企业来说,要想在激烈的市场竞争中保持领先,除了要有雄厚的资产,优质一流的产品,开明、睿智的领导外,一流的员工也越来越成为决定企业经营业绩的关键因素。

一流的员工通过努力工作,不但能为公司带来良好的经济效益,还有助于公司企业文化的宣传、继承,有助于在公司中形成良好的工作氛围,使公司能够保持长久的生命力。

服装企业更是如此,终端店面中导购员的能力,导购员团体的凝聚力,店面工作人员之间的默契程度等,都会大大地影响到店铺的经营业绩。

2. 优秀员工的基本素质

优秀的员工是工作人员中的核心,那么一名优秀员工应当具备哪些基本素质呢?

1) 工作积极

工作积极是对员工最基本的要求,它要求员工能全身心地投入到工作中去,向客户推荐自己的产品,满足客户的要求,主动及时地解决公司运营中出现的若干问题。

2) 互相信任

员工之间保持互相信任是一个团体具有强大的战斗力的关键,彼此之间相互信任是建立团队精神的基础。

3) 团队精神

团队精神是人的社会属性在当今的企业和其他各社会团体内的重要体现。团队精神事实上所反映的就是一个人与别人合作的精神和能力。一个优秀团

体的战斗力远远大于单个成员能力之和。

4) 自信幽默

店员面对客户时,首先要保持绝对的自信,给客户传递的感觉是你所推荐的产品质量一流,而且就是为他量身定做的。在推荐的过程中,适当地幽默一下,能给客户一个公司非常有活力的感觉,会增强其购买的决心,虽只是寥寥数语,却可以起到四两拨千斤的作用。

5) 随机应变

店铺运营过程中,不可避免地会出现一些突发的小问题,比如客户的口红不小心被弄在了服装上怎么办,客户用品被偷窃了怎么办,顾客提出退货但是无法提供购物的单据怎么办,这些看似简单的问题很能考验一个员工的随机应变的能力。能非常机敏地处理这些问题的员工可以成长为一名优秀的店铺管理人员。

（一）

（二）

（三）

（四）

（五）

（六）

（七）

（八）

（九）

（十）

（十一）

（十二）

（十三）

（十四）

（十五）

第二章

游戏拓展运动对店铺业绩的作用



一、解读游戏拓展运动

近些年来,通过对公司的领导,高层管理人员,下属员工的拓展培训来成就企业的发展、培养团体的凝聚力,成为了企业界比较流行的手段。

游戏拓展运动并不仅仅是娱乐,而是对正统教育的一次全面提炼和综合补充。平时一说起提高素质就是 MBA,就是各种证书和文凭,其实,知识和技能还只是有形的资本,意志和精神则是无形的力量。在何种情况下能使有限的知识和技能释放出最大的能量,如何开发出那些一直潜伏在你身上,而您自己却从未真正了解的力量,怎样才能弄清,您与他人的沟通和信任到底能深入到什么程度?这就是游戏拓展训练的真正意义!

游戏拓展运动主要就是组织店铺员工在一起做经过特殊设置的游戏,通过游戏之后的反思,了解其中的隐含之意,从而提高他们对团队精神的认识,提高个人修养,使他们能够更好地投入到公司的后续发展中去。



二、游戏拓展对店铺业绩的提升作用

一滴水,可以折射出太阳的光辉,一个小游戏,可以映射出生活中的哲理,激发一个人的思维和兴趣。

在店铺活动中,开辟一个游戏的空间,可以有效地开拓思路,创新思维,提高管理能力。小小的游戏,只是扮演一个抛砖引玉的角色,给每一位店长开阔的视野,加强对货物管理、卖场商品陈列概念、部属沟通技巧等各方面的能力;给每一位导购全新的思路,努力提高自己的服务技能,包括如何将商品介绍给顾客,有如朋友般的接待,将顾客抱怨降至最低,进而提高商品成交率及成交速度。

1. 游戏拓展运动对员工个人的作用

- 1) 认识自身潜能,增强自信心,改建自身形象;
- 2) 克服心理惰性,磨练战胜困难的毅力;
- 3) 调适身心状态,不浮躁,不颓废,更达观的面对工作与生活的挑战;
- 4) 启发想象力与创造性,提高解决问题的能力;
- 5) 改善人际关系学会关心更为融洽地与群体合作。

2. 游戏拓展运动对店铺管理的作用

- 1) 进一步明确和认同组织目标,增强组织的凝聚力;
- 2) 树立相互配合互相支持的团队精神和整体意识;
- 3) 改善人际关系形成积极向上的组织气氛;
- 4) 使员工在工作岗位上表现出更强的领导管理才能;
- 5) 使组织面对各种变革与挑战更为从容有序。

既然通过开展游戏拓展能够给企业,员工带来这么多的提高,那就让我们拿出一点点的时间,一起作个游戏吧。

第三章

游戏开始



一、消除疲劳提高积极性的 11 个游戏

当顾客路过门店外面,考虑进不进入商店的时候,他所想的除了品牌的价值,商品的陈列风格外。服务人员所展示出来的精神面貌也是能否打动他的重要因素。试想想,接待你的是一个疲惫不堪,憔悴的导购员,你会觉得这个公司没有朝气,也就不会产生购买的欲望了。因此,在繁重的销售过程之后,店铺人员一起做几个小游戏,能起到提神醒脑的作用,也能增强公司员工之间的了解,增进默契。

游戏 1—习惯 ≠ 最优

◎ 目标

- (1) 更正队员习惯性的错误动作或行为

◎ 游戏准备

- (1) 参与人数:1-4 人一组
- (2) 时间:5-10 分钟
- (3) 场地:不限

◎ 游戏规则和程序

- (1) 要求一位或更多队员站起来脱掉他们的外套,比如西装、风衣或者